

## カゴメ株式会社 投資初心者のための決算説明会

2023年3月1日(水) 19:00-20:00 開催

### 【質疑応答】

#### 事前質問①

原材料価格やエネルギー価格の上昇への対応は？価格改定により売上低下が懸念されるがどのように回復させるか？

#### 回答

まず、原材料価格、エネルギー価格上昇への対応についてです。

決算のご説明でもお伝えした通り、22年度、23年度ともに原材料を中心とした価格上昇が業績に大きな影響を与えており、その対応は重要な経営課題となっております。

日本での事業において、現在進めている取組みを2つご紹介します。

1つ目は、生産における効率改善や省エネ・省ロス、あるいは物流の効率化などによる原価低減活動です。地道に絶え間なく継続していくこれらの活動は、原価上昇を打ち返すことだけでなく、日々の活動を進化させる上でも重要な取組みとなっております。

2つ目は、トマトジュース、あるいは野菜ジュースの原料となる野菜加工品における取引先様との関係強化です。農産物は、天候の影響や需要と供給の変動により、価格の上げ下げがあることは避けられませんが、当社は取引先様と長期的かつ安定的な関係を作ること、農産物特有の不安定さの抑制に努めております。長期的な取引を保証することは、取引先様にとって、経営の安定というメリットがあることから、相場に大きく左右されない価格設定ができますし、私どもにとっても安定した品質の原材料が調達できるなどのメリットがございます。加えて、海外のグループ会社も含めた世界各地の調達、ネットワークを作り、適切に産地分散を行うことで、変化やリスクに強い構造をつくるという取組みも進めております。

今ご説明申し上げました取組みを全力で進めておりますが、企業努力では、どうしてもカバーできない部分については、商品の出荷価格の見直しをさせていただいております。皆さまにはご負担をおかけすることとなり、本当に申し訳ございませんが、コスト削減、品質向上に向けた活動を休みなく続け、皆さまに安心と信頼をいただける商品をお届けしてまいりますので、何卒ご理解いただきますようお願い申し上げます。

続いて、価格改定後の売上げ回復の取組みについてご説明をいたします。

2023年2月1日から、家庭用・業務用商品の価格改定をいたしました。経験上、価格改定後には商品の販売量が減少することがわかっております。そういった一時的な需要の落ち込みから、少しでも早く回復できるよう、業績説明の中でお伝えした販売促進や、野菜の色に注目した飲料プロモーション、あるいはケチャップの利用機会拡大を目指した需

要喚起イベントなどを積極的に進めてまいります。加えまして、商品のリニューアルによるバリューアップ、新商品の導入によるさまざまなニーズの取り込みなどを進めることで、商品価値と魅力を高めて、お客様に継続的にご購入いただけるよう努力をしております。

## **事前質問②**

業績が落ち込んでいますが、今後も配当は出していきますか？

## **回答**

企業紹介にもありましたが、株主の皆さまへの利益還元は、当社の重要な経営課題の1つです。2018年度から始まった、前中期経営計画のスタート時に、利益還元の方針をそれまでの配当方針から改めました。具体的には連結業績を基準とし、一株当たりの年間配当金を35円以上、当期間中の総還元性向を40%以上と決めました。この配当方針は変わりません。

年間配当金につきましては、一株当たりの年間配当金を38円以上としています。

2019年度から2022年度まで4期連続して増配を実施してまいりましたが、残念ながら、2023年度の配当予想は、現在のところ38円であり、22年度と同額となっております。

冒頭の社長の山口からのご挨拶、奥谷からの説明にもありました通り、当社は大変厳しい状況になります。しかしながら、この還元方針に変更はございません。

株主の皆さまにしっかりとした還元ができるよう取り組んでまいります。

## **当日チャットによる質問①**

カゴメの女性の方は、皆さん生き生きとされていて、おきれいですね。

トマトジュースが最近売れているとお話されていましたが、それと関係があるでしょうか。教えてください

## **回答**

私が勤務している東京本社でも、冷蔵庫にいつも缶のトマトジュースが冷えておりまして、従業員は飲み放題なので、トマトジュースを片手にミーティングをしたり、仕事をしたりという姿はよく見かけます。それは、当社ならではの光景かと思えます。

資料にありました通りトマトジュースは、前年対比108%と出荷の好調が続いております。当社のトマトジュースは、1933年に発売を開始し、今年で90歳の当社の中でも、歴史の長い商品となっています。トマトジュースは、今、2つの機能性表示をしております。リコピンの善玉コレステロールを増やす、GABAの高めの血圧を下げるという機能によって、健康意識の高い方を中心にヘビーユーザーの方にご支持いただいております。

また、最近の購買動向を見てみますと、20代、30代の方の購入率が上昇しています。外出機会が増える中、SNSなどで男女を問わずに美容ニーズの高まりが見られており、トマトジュースやリコピンが話題になっていることも、好調理由の1つであると分析しています。当社のトマトジュースは、凜々子（りりこ）というトマトジュース専用の品種を使っておりまして、本当においしく仕上げておりますので、ぜひ、皆さまも手に取っていただけるとうれしいです。

## 当日チャットによる質問②

今回、発行した社債が完売していて買えなかった。再販売の予定はありますか

### 回答

社債については、2023年2月9日に楽天証券様で販売開始しましたが、おかげさまで開始から2日で完売となりました。多くの方から購入できなかったというお声をいただき、大変申し訳なく思っております。

再販売については、本日時点ではまだ決まっていません。

しかし、この社債は新しい取組みが含まれていることから、日本経済新聞を初め、各メディアで取り上げていただくなど、各方面から多くの反響をいただいております。

そのため、私としては、今回の社債を単発で終わらすことなく、継続して発行していきたいと思っております。

少々お時間いただくかと思いますが、ご期待いただければ幸いです。

本日の説明会でこうしたお声をいただいたこともあり、せっかくなので今回の社債について説明させていただければと思います。

2023年2月21日に当社初めてとなる個人向け社債「カゴメ日本の野菜で健康応援債」を発行しました。今回発行した社債は、発行総額10億円、期間1年の社債となりますが、通常の社債と異なる特徴が3点あります。

1点目は、楽天証券様の購入画面からスマホやパソコンで簡単に購入いただけること。

2点目は、一口10万円と小額から購入できること。

この2点により、今まで社債に縁がなかった若い方にも購入いただけるようにしました。

そして3つ目は、みずほグループのデジタル技術を活用して発行体である当社が社債購入者様の情報を保有することができることにあります。

この特徴を活かし、当社の通販商品である「つぶより野菜」を社債購入特典としてお試しいただくとともに、通販商品のキャンペーン情報を継続的にご提供していきます。

このように、この社債は通常の資金調達だけを目的とした社債と異なり、お客様や投資家の皆さまとのコミュニケーション強化を図ることを目的としております。こちら私の所属が財務経理部で扱うのは、基本的にお金や数値といったもので、通常商品をご提供することはありません。しかし、当社ではカゴメの株式を購入いただいた株主さまについて、単

に企業と株主という関係ではなく、株式という金融商品を媒体に、当社の商品や事業を応援いただいていることから、こちらの株主さまをファン株主さまと呼ばせていただいております。

ファン株主の皆さまには、私たち財務経理部から株主優待や各種イベントを通じて、商品や事業のコミュニケーションを取らせていただいております。

株式の購入には、最低でも 30 万円のまとまったお金が必要であり、若い方が手軽に購入いただける価格にはなっておりません。そのため、10 万円から購入いただける今回のような社債を通じて、ファン株主ならぬファン貸し主になっていただき、もっと多くのお客様、投資家の皆さまに当社の商品を知っていただくとともに当社のファンになっていただければ、と願っております。

この社債の話聞いて、カゴメは、財務経理も変わったことするな、おもしろいんじゃないかと、少しでも興味を持っていただければと思います。

### チャット質問③

賃上げに対する考え方を教えてください

### 回答 橋本さん

さて、賃金というのは、社員の皆さんの生活、今の生活から将来の生活を支えるだけでなく、働き甲斐とか働く意欲とか、また当社に就職したいという、人材確保という言い方になりますけれども、それにも影響を与える、非常に重要なものだと考えています。したがって私たちも今労使間で慎重に議論を重ねていきたいと考えております。

現時点でそれ以上お話できることはございません。